

Mexico: meer dan de muur

Atradius – augustus 2017

Samenvatting

- Hoewel de ‘de muur van Trump’ de discussie over Mexico blijft overheersen, is de kans groter dat de mogelijkheden voor andere handelsovereenkomsten grootschalige gevolgen zullen hebben voor de economie van het land.
- Trumps dreiging om NAFTA-overeenkomsten te herzien en een muur te bouwen bij de grens met Mexico zou nieuwe kansen voor export kunnen bieden voor bedrijven die commerciële relaties met Mexico onderhouden.
- De vrijhandelsovereenkomst tussen de EU en Mexico – die in 2000 in werking trad – ligt op tafel om herzien en verbeterd te worden. Een nieuwe overeenkomst zal waarschijnlijk een impuls geven aan de handel in landbouwproducten.
- De meest veelbelovende sectoren voor commerciële investeringen in Mexico zijn de energiesector, milieutechnologie, openbaar vervoer, bouw en publieke werken en automotive.

Het enthousiasme van president Trump om een muur te bouwen bij de Mexicaanse grens om zo het oversteken van illegale immigranten naar de Verenigde Staten te voorkomen blijft voor onzekerheid zorgen op het Amerikaanse continent. Aanvankelijk reageerde Mexico verontwaardigd op deze dreiging, totdat de propagandastorm ging liggen en het duidelijk werd dat Trumps droom van een muur niet serieus wordt genomen door zijn regering.

Wat de Mexicaanse regering echter wel serieus neemt is Trumps oproep aan de Amerikaanse auto-industrie om zijn Mexicaanse Montagelijnen te ontmantelen. Als ze dan niet doen, kunnen ze hoge importheffingen tegemoet zien als ze hun eindproducten weer willen invoeren in Amerika.

Trumps reden is dat hij op deze manier de autofabrieken van Detroit weer in hun oude luister kan herstellen.

Dit soort bedreigingen moeten serieuzer genomen worden dan de algemene verkondigingen tegen immigratie, omdat ze realistischer zijn als het aankomt op de praktische uitvoering ervan. Handelsdreigingen kunnen ook wijdverspreide economische schade veroorzaken.

Toch blijft ‘de muur’ de discussie over Mexico domineren. Waarom? Omdat Trump een van de belangrijkste middelen van storytelling inzet: hij gebruikt een symbool. Net zoals de witte walvis van Melville in *Moby Dick*, spreekt de muur tot de verbeelding. Dat beeld van een muur lokt op lange termijn een geestelijke afsluiting uit die heel goed vertaald

zou kunnen worden naar de echte wereld in de vorm van eenzijdige herziening van de vrijhandelsovereenkomsten en de introductie van importheffingen op buitenlandse producten voor de Verenigde Staten.

Tegenstrijdig genoeg echter zouden sommige functionarissen in de Mexicaanse regering juist graag zien dat er grenzen worden opgericht tussen de twee landen, zelfs als dat alleen op papier zou zijn, in de vorm van strengere douanebarrières. José Guerra Abud bijvoorbeeld, de Mexicaanse ambassadeur voor Italië, stelde onlangs dat Trumps dreiging van het sluiten van de grens goed zou zijn voor Mexico. Hij verklaarde dat de economie van Mexico te zeer verbonden is met die van de Verenigde Staten, en dat Mexicaanse ondernemers er goed aan zouden doen om op zoek te gaan naar andere markten in Latijns-Amerika, Europa en Azië.

Vanaf het moment dat NAFTA in werking trad in 1994 is de groei van de handel tussen Canada, de Verenigde Staten en Mexico exponentieel toegenomen. De handel tussen de Verenigde Staten en zijn zuidelijke buur is bijna verviervoudigd: de waarde van de Mexicaanse export naar de Verenigde Staten bedraagt momenteel meer dan 300 miljard dollar en in de handelsindustrie zijn een half miljoen Mexicanen werkzaam. Volgens analisten is de groei grotendeels te danken niet zozeer aan de nieuwe welvaart, als wel aan de herverdeling van middelen, van Mexico's belangrijkste handelspartners pre-NAFTA naar Mexico zelf.

In die zin zou Trumps protectionistische draai Mexico kunnen helpen om zijn exportbestemmingen verder te diversifiëren en zijn te grote afhankelijkheid van de Verenigde Staten voor zijn buitenlandse handel kunnen verminderen. Op dit moment heeft Mexico 12 vrijhandelsakkoorden met 46 landen en kijkt het naar het versterken van de banden met de EU, Mercosur en Azië. Met meer dan 100 miljoen consumenten in Mexico zou dit beleid van marktdiversificatie leveranciers uit andere landen mogelijkheden kunnen bieden om een van de markten in Latijns-Amerika met het grootste potentieel commercieel te betreden.

Mexico is lid van de G20 en de OECD en kent een grotere economische stabiliteit dan veel andere landen in Latijns-Amerika. Daarnaast heeft het een bevolking van 120 miljoen, van wie ongeveer de helft onder de 30 is – een belangrijke indicator van een groeiende opkomende markt. Ook Mexico's economische prestaties laten een veelbelovend beeld zien: de groei van het bbp vertraagde weliswaar in 2016, maar nam nog steeds toe, met 2,0%. Het overheidstekort bedraagt 2,6% van het bbp en de overheidsschuld is 50,2%.

Met deze sterke referenties zou een nieuwe handelsovereenkomst met de Europese Unie uiteindelijk de meer realistische en direct toepasbare mogelijkheid kunnen blijken te zijn. De afgelopen maanden hebben inderdaad een versnelling van de onderhandelingen gericht op het vernieuwen en uitbreiden van de vrijhandelsovereenkomst tussen Mexico en de Europese Unie die in 2000 inging laten zien. In april en juni hebben er al bijeenkomsten plaatsgevonden in Mexico City. Naar het zich laat aanzien zou een hernieuwde handelsovereenkomst ook voordelen hebben voor de Europese Unie. Vanaf het ingaan van de huidige overeenkomst zijn de handelsvolumes tussen de EU

en Mexico verdrievoudigd; de jaarlijkse waarde van goederenhandel bedraagt momenteel EUR 53 miljard. De balans slaat daarbij door naar de positieve kant voor de Europese Unie, die in 2016 voor EUR 33 miljard aan goederen en diensten naar Mexico exporteerde. De belangrijkste exportproducten naar Mexico zijn machines, transportmiddelen, chemische producten en brandstof en delfstoffen.

Handelsovereenkomsten die waarschijnlijk een langere onderhandelingstermijn nodig hebben, zijn potentiële vrijhandelsovereenkomsten met mogelijke handelspartners in Mercosur en Azië-Pacific. Binnen Mercosur probeert Mexico de banden aan te halen met Brazilië en Argentinië – allebei grote exporteurs van landbouwproducten – om zo in zijn nationale landbouwbehoeften te voorzien. Mexico is ook met Australië en Nieuw-Zeeland, twee andere belangrijke voedselexporterende landen, in gesprek over bilaterale afspraken.

Investeringsmogelijkheden

De belangrijkste investeringsmogelijkheden in Mexico doen zich voor in de sector energie, zowel op het gebied van de exploratie en exploitatie van Mexico's enorme olievelden buiten de kust als op het gebied van de ontwikkeling van hernieuwbare energie. Mexico streeft ernaar zijn gebruik van hernieuwbare energie te verhogen van 25% naar 35% van de energieconsumptie in 2024.

De vraag naar milieutechnologie en diensten in Mexico doet groeien ook. Waterbehandeling, de verwerking van vast stedelijk afval, en openbaar vervoer zijn zeker zeer welkom in een land waar de afgelopen jaren noodsituaties op het gebied van klimaat en milieu zijn toegenomen samen met de groei van de bevolking en de economie.

Bouw en publieke werken bieden een derde investeringsmogelijkheid. Dit is met name het geval op het gebied van woningbouw en infrastructurele werken – wegen, spoorwegen, havens, luchthavens – die de overheid stimuleert om de modernisering te versnellen.

Een belangrijke sector blijft de auto-industrie. Veel autoproducenten hebben fabrieken in Mexico en maken het land de op zes na grootste autoproducent ter wereld. De afgelopen jaren zijn er meer dan 600 autobedrijven opgericht in Mexico. Verwacht wordt dat de productie van de automotive sector in 2023 zal verviervoudigen ten opzichte van het niveau van 2016.

Disclaimer

Dit rapport wordt louter ter informatie verstrekt en is niet bedoeld als enige aanbeveling aan de lezer(s) met betrekking tot een specifieke transactie, investering of strategie. Lezers zijn zelf verantwoordelijk voor het nemen van commerciële en andere beslissingen omtrent de verstrekte informatie. Hoewel Atradius al het noodzakelijke heeft gedaan om te verzekeren dat de informatie in dit rapport verkregen is van betrouwbare bronnen, kan Atradius niet verantwoordelijk gesteld worden voor fouten of omissies, of voor de resultaten verkregen door gebruik van deze informatie. Alle informatie in dit rapport wordt gegeven 'zoals ze is', zonder garantie op volledigheid, accuraatheid, tijdsgebondenheid, of op de resultaten verkregen door gebruik van het rapport, en zonder garantie van enige soort, uitdrukkelijk of geïmpliceerd. In geen geval zal Atradius, haar gerelateerde partners of corporaties, of de partners, agenten of werknemers hiervan verantwoordelijk gesteld kunnen worden voor enige genomen beslissing of actie die zij zouden nemen op basis van de in dit rapport verstrekte informatie om het even welke schade het betreft, zelfs wanneer vooraf geïnformeerd over de mogelijke negatieve gevolgen.

Copyright Atradius N.V. 2017
Atradius N.V.
David Ricardostraat 1 · 1066 JS
Postbus 8982 · 1006 JD
Amsterdam
Nederland
Tel. : +31 20 553 9111
Fax : +31 20 553 2811